

Objeções - Vou Pensar

Módulo Objeções

Não deixe para amanhã o que você pode resolver agora. A esposa, o filho e marido podem prejudicar o negócio.

Entenda se o follow up faz parte do processo.

Avaliar o grau de veracidade:

Sempre busque a verdade

Pior do que deixar para amanhã é deixar na mão dele para te ligar.

Você sempre toma a iniciativa.

“não vou deixar você fazer o meu papel (risos)”

Fazer um alinhamento. Se no final da conversa (ou no retorno) você gostar... (você tomaria a decisão agora, há outra pessoa importante).

Há três alternativas: sim, não e talvez.

A chave é: Quebre padrão para retomar o controle.

Compreensão

Surpresa

Ação

1 - Já que eu dediquei 40 minutos para o atendimento e você também o mesmo do seu tempo.

Me preocupo em ajudar você com a consultoria. Quais pontos mais chamou sua atenção?

2 - Você consegue se enxergar realmente montando uma máquina de vendas e recebendo um volume de leads maior (citar dor).

3 - Quando você diz que vai pensar, qual é o principal ponto que ainda precisa de reflexão?

Há algum detalhe que ainda precisa ser esclarecido para sua tomada de decisão.

4 - Há algo que eu e você possamos fazer para ajudá-lo a tomar a melhor decisão e até mesmo avançar agora?

5 - Você é a única pessoa responsável por essa decisão?

Se dependesse só de você? 0 a 5.

Quais pontos você considera importante para que o fulano também aprove?

6 - Compreendo XXX, muita gente diz que vai pensar, está em dúvida sobre investimento ou inseguro por não conhecer a agência... Qual é o seu caso?

7 - Me preocupo em deixar muita grana na mesa nessa janela de tempo...

Qual a diferença de você contratar e acelerar as vendas hoje ou deixar para amanhã? Há algo que pode ou está para acontecer nesse intervalo?

Tem algo que impede você de tomar essa decisão agora?

8 - Entendo.

João você sabe quando foi o melhor momento para contratar uma agência especializada, anunciar no Google (face) e começar a vender na internet?

10 anos atrás...

O segundo melhor momento é agora!

A única certeza que tenho sobre o amanhã é que a cada dia que passa mais concorrentes entrarão, a disputa será maior e as dificuldades vão aumentar.

Sabendo que você tem condição de vender mais, não parece uma medida prejudicial esperar mais tempo?

9 - Se a gente tivesse conversado há 1 anos atrás...

10 - Você comentou que X questão é prioridade, há algum outro fator decisivo que pode postergar sua decisão e manter ou ainda piorar esse cenário se ele não for resolvido?

11 - 0 a 10, qual é a chance real de você atender amanhã? Muito cuidado aqui. (sorriso)